FORMATIONS

Partie 3

Utiliser et Choisir votre auto-répondeur

Comme promis, nous voilà sur le volet de l'utilisation des auto-répondeurs. C'est un sujet qui mérite qu'on s'y penche de près. Le problème c'est que votre temps est compté et que nous ne pourrons pas tout développer.

Tout savoir sur les auto-répondeurs

A travers internet, les auto-répondeurs (A-R) font un excellent travail de promotion. Derrière ce nom technique d'auto-répondeur, d'autres noms comme auto-email, mailbot, email répondeur. A-R est un moyen fantastique de gagner du temps puisqu'il répond par une réponse automatique.

Les A-R varient selon les serveurs sur lesquels ils tournent mais ils fonctionnent tous de la même manière : ils expédient un message lorsqu'un message est reçu. Avant aujourd'hui, on ne pouvait paramétrer qu'un seul message comme le répondeur de votre téléphone. De nos jours, les A-R sont séquençables et paramétrables. C'est-à-dire que vous pouvez enregistrer toute une série de messages qui peuvent être expédiés à des moments déterminés.

Lorsque vous ouvrez un auto-répondeur, vous avez une adresse email qui lui est lié. N'utilisez pas cette adresse pour vous inscrire à des sites comme des sites de soumission à des moteurs de recherches, des annuaires ou autre. Vu que c'est un auto-répondeur, les messages vont leur être envoyés et surtout ces sites nécessitent une adresse email VALIDE. C'est à dire une adresse que vous utilisez activement. Dans le cas contraire, vous serez radié.

Comment choisir votre auto-répondeur

N'importe qui possédant un site Web doit tirer profits d'un A-R. Si vous avez un site Web, vous avez probablement des centaines de visiteurs par jour. Via un A-R, vous pouvez 'capter' leur adresse email et les contacter quand vous voulez. Autrement dit, un A-R est un outil fabuleux mais vous devez être vigilant quand vous le choisissez.

Lorsque vous allez choisir votre service d'auto-répondeur, vous devez souscrire chez une compagnie qui a un vécu, une histoire. Dans le passé, il y a eu bon nombre de compagnies qui ont fermées leurs portes en prenant les listes de contacts de leurs clients et en leurs laissant un A-R inutilisable. C'est dévastateur pour une compagnie et vous devez tout faire pour éviter cela. Choisissez une compagnie que vous pouvez quitter du jour au lendemain et n'allez jamais quelque part pour le prix. Si vous essayer de sauver un peu d'argent, vous risqueriez de le payer en cours de route... Croyez-moi !!

Si vous êtes une grosse société, un gros site, beaucoup de produits, vous devez vous assurer de pouvoir créer un nombre illimité de listes de diffusion. Dans ces listes, il vous sera également possible d'inscrire un nombre important d'inscrits et d'installer une quantité illimitée de messages dans chaque liste. C'est primordiale. Généralement, le nombre d'inscrits peut varié. Un supplément est demandé si vous dépassé le nombre initial.

Si vous ne disposez pas d'un gros budget, prenez le temps d'analyser les différents services d'auto-répondeurs. En anglais, il y a le choix dans les A-R : Aweber, getresponse, et autres. En français, ça cours pas les rues. Surtout les sérieux. Je n'en vois qu'un, c'est sg-autorépondeur. C'est celui que j'utilise.

7,50€ euros par mois pour un nombre illimité de listes et de messages. Géré par Jean-Louis GOURRIER. sg-autorépondeur. Des heures vidéos de formation... c'est gratuit.

C'est un fait, un auto-répondeur (A-R) est le meilleur outils que vous pouvez avoir. Il est considéré comme un élément 'magique'. En effet, une fois que l'inscrit confirme son inscription, l'auto-répondeur travaille automatiquement à votre place.

Une des meilleures choses à propos des A-R est qu'il est toujours opérationnel. Il est là, 24h/24 et 7j/7, fournit à vos clients l'information qu'ils recherchent. Il rend votre business plus simple et augmente vos ventes. Il réclame un peu de travail de votre part mais juste au début. Il peut aussi gérer vos contacts en vous aidant à garder une trace de vos emails et des adresses que vous recevez.

Même si vous n'avez jamais utiliser un A-R avant, vous pourrez facilement l'utiliser à votre avantage pour votre activité en ligne. Vous pouvez le paramétrer pour qu'il informe vos clients sur vos prochaines offres ou produits. Si vous possédez un produit ou un service dont vous savez que des gens sont intéressés, l'auto-répondeur travaillera nuit et jour pour vendre votre produit.

Contrairement à la croyance populaire, tous les acheteurs ne sont pas des acheteurs impulsifs. Les recherches montrent que moins de 5% de ceux qui visitent votre site sont des acheteurs impulsifs. Beaucoup de sites marchands se focalisent pour inciter les visiteurs à acheter immédiatement besoin de temps pour réfléchir. Beaucoup d'acheteurs n'aiment pas acheter immédiatement, simplement parce qu'ils ne sont pas familier avec le produit ou ils ne savent pas en quoi le produit peut les aider. Cependant, pas mal d'acheteurs veulent

apprendre un maximum sur quelque chose avant de se décider à aller de l'avant et l'acheter.

Vous pouvez aussi utiliser pour distribuer des formations, des articles ou des rapports à vos clients et inscrits. C'est une excellente façon de fournir de l'information gratuitement et sans grand effort. Si un de vos clients vient d'acheter un de vos produits, vous pouvez utiliser votre auto-répondeur pour envoyer un message de remerciement ou même une réduction sur un autre produit.

Dans le marketing en ligne, un auto-répondeur est un outil efficace qui vous fera gagner de l'argent. Bien plus que le prix qu'il coûte. Un des tout bon service d'auto-répondeur est sg-autorépondeur. Il est en français et disponible 24h/24.

En gros, un auto-répondeur vous aidera à gérer votre business plus facilement que jamais. Vous êtes libre de faire ce que vous voulez : sortir, partir en vacances, faire du shopping, jouer en famille ; vos clients recevront vos messages automatiquement.

Si vous utilisez un auto-répondeur pour vendre un produit ou un service, vous devez être très prudent dans la façon dont vous approchez vos futurs clients. Certaines personnes aiment les "ventes difficiles", et les marketeurs savent depuis des années, que dans la plupart des cas, qu'un prospect doit lire votre message en moyenne sept fois avant qu'il ne passe commande. Comment allez-vous accomplir cela avec votre auto-répondeur ?

C'est vraiment très simple, en fait, l'auto-répondeur va distribuer à vos clients potentiels ces sept messages de façon programmée. Sur Internet, sans l'utilisation d'un tel service, il serait probablement impossible de réaliser cela. Trop souvent, les marqueteurs font l'erreur de, littéralement, assommer le prospect avec des boniments dés le premier message enregistré - cela ne fonctionnera pas.

C'est lentement que vous allez construire un intérêt pour votre produit. Commencez avec un message informatif, un message qui éduque votre lecteur sur un sujet relatif à votre produit ou votre service. Dans le bas de votre message, mettez un lien vers la page de vente de votre produit. Utilisez ce premier message pour cerner le problème, que votre produit peut résoudre, avec juste un conseil concernant la solution.

A partir de là, et en sachant comment votre produit peut résoudre un problème, il vous sera plus facile d'expliquer ses avantages dans le prochain message -

donnez des info plus récentes et plus précises dans chacun des messages suivants. Le dernier message pourra être le "speech de vente". Pas dans le premier message ! Dans chaque email veillez à fournir aux prospects une information gratuite et pertinente sur le sujet. C'est cela qui les gardera intéressés par ce que vous avez à dire.

Ce genre de Marketing est un art. Ça peu prendre du temps avant que ce soit au point. Servez-vous en exemples des autres vendeurs et de ce qu'ils font. Regardez bien les messages que vous recevez des autres vendeurs. Utilisez les meilleurs messages à votre compte. faites juste attention qu'il ne s'agisse pas de copies exactes. Sinon, c'est du vol de propriété intellectuelle.

Rappelez-vous de ne pas commencer avec un message de vente trop agressif. Construisez et installez de l'intérêt pour votre produit. Gardez en tête, quel est LE problème et comment votre produit peut le résoudre. Si vous faites ça bien et avec le temps votre lecteur, qui lira le dernier message de cette série, sera suffisamment convaincu pour passer commande !

Un auto-répondeur fonctionne super bien lorsqu'il s'agit de donner des cours à d'autres personnes. C'est pourquoi un auto-répondeur est la meilleure manière de mener des formations par emails. Mais il existe d'autres types de formations qui peuvent être donnés via un auto-répondeur.

Même des professeurs de collèges ont trouvés une façon d'utiliser les services d'un auto-répondeur. Ils les utilisent pour rappeler à leurs étudiants les prochains examens, ou pour leurs expédier des cours. Depuis, cette information est enseignée encore et encore à chaque fois que de nouveaux élèves ou de nouveaux cours viennent s'ajouter. Ceci fait gagner, au professeur, beaucoup de temps.

Les auto-répondeurs sont aussi utilisés par les écoles pour rappeler aux étudiants les prochains événements de l'établissement scolaire. Vu que les évènements scolaires sont programmés à l'avance, il est possible de programmer l'auto répondeur en fonction des dates des festivités et personne ne dépend d'une secrétaire pour faire circuler l'information.

Beaucoup de sociétés utilisent des auto-répondeurs pour garder leurs employés entrainés. Lorsque du nouveau matériel est apporté dans un bureau, et que les employés ont besoin de savoir comment l'utiliser, un auto-répondeur peut être programmer pour expédier le manuel d'instructions.

Pas d'importance, dans quel secteur d'activité vous vous trouvez, il y a toujours un moyen à un auto-répondeur pourra être utiliser. Son utilisation vous fera économiser un sacré paquet de temps mais il peut aussi servir à rendre les personnes de votre organisation plus efficaces.

A votre réussite,

Nicolas Lesaffre
www.objectifs-reussite.com

